



平成 28 年 3 月 28 日

各 位

会 社 名 株式会社 佐賀銀行
代 表 者 名 取締役頭取 陣内 芳博
(コード番号 8395 東証第一部、福証)
問 合 せ 先 総合企画部長 中村 紳三郎
(TEL 0952-25-4553)

第 1 5 次中期経営計画の策定について

当行は、今後 3 年間（平成 2 8 年 4 月 1 日～平成 3 1 年 3 月 3 1 日）の経営戦略の指針となる「第 1 5 次中期経営計画」を策定しましたので、お知らせいたします。

記

1. テーマ

「お客さまとともに、地域の未来を創造する銀行」を目指して

これまで当行は、地域にとって、お客さま・株主さまにとって、なくてはならない銀行であり続けるために「佐賀銀行ブランド」の確立を目指してまいりました。

本計画期間（平成 2 8 年 4 月 1 日～平成 3 1 年 3 月 3 1 日）の 3 年間、私たちは柔軟で新しい発想を持ち、お客さまのさまざまなニーズやご期待にお応えできる態勢を組織全体で作り上げ、「お客さまとともに、地域の未来を創造する銀行」を目指して、役職員一同努力を続けてまいります。

2. 計画期間

平成 2 8 年 4 月 1 日～平成 3 1 年 3 月 3 1 日（3 年間）

3. 計画の概要と目標とする経営指標等

別添の「第 1 5 次中期経営計画」をご覧ください。

以 上

The Bank of Saga

第15次中期経営計画

平成28年4月～平成31年3月

このまちで、あなたと
 佐賀銀行

1

新中期経営計画で目指す姿

「お客さまとともに、地域の未来を創造する銀行」を目指して

これまで当行は、地域にとって、お客さま・株主さまにとって、なくてはならない銀行であり続けるために「佐賀銀行ブランド」の確立を目指してまいりました。

本計画期間（平成28年4月1日～平成31年3月31日）の3年間、私たちは柔軟で新しい発想を持ち、お客さまのさまざまなニーズやご期待にお応えできる態勢を組織全体で作り上げ、「お客さまとともに、地域の未来を創造する銀行」を目指して、役職員一同努力を続けてまいります。

2

基本方針

- (1) 事業性評価の取組みなどによりお客さまの成長をお手伝いし、成長の輪を地域全体に拡げ、地方創生に貢献します。
- (2) お客さまと向き合う時間を増やし、質の高いサービスをご提供し、ライフパートナー・ビジネスパートナーとして、お客さまのニーズにお応えします。

3

基本方針に沿った具体的な取組み

- ①お客さまへの訪問や面談時間を増やし、真のニーズを把握し、お客さまの課題解決を図ります。
- ②事業性評価を通じて、お取引先企業の付加価値向上を実現します。
- ③パーソナルプラザ、コールセンターの機能強化、Web取引の拡大等、ダイレクトチャネルの更なる整備に取り組み、お客さまサービスと利便性向上を図ります。
- ④全ての行員を対象としたモチベーション向上に取り組み、頑張っている人を支援します。
- ⑤ワークスタイル（働き方）の変革により、働きやすい環境を整備します。

CS・ESの更なる
進化に取り組みます

- ①創業支援、事業承継、M&A、ビジネスマッチング等、お客さまのご相談にお応えできる人財力を高めます。
- ②成長分野（医療介護、アグリ等）へのコンサルティング能力を高めます。
- ③お客さまのライフプランに沿った、お役に立つ提案を行います。
- ④専門知識と人間力を兼ね備えた、お客さまから信頼される人財を育成します。
- ⑤ダイバーシティを推進し、多様な人材を幅広く活用します。
※ダイバーシティ…年齢、性別に関わらず幅広く人材を活用する考え方

人材、人財力を
強化します飛躍的な生産性
向上を図ります

- ①営業支援システム・タブレット等のツールを活用し、お客さまと向き合う時間を増やします。
- ②個々の能力を高め、お客さまの期待を超えるサービスをご提供します。
- ③本部組織のスリム化を進め、人材配置の最適化により現場力を高めます。
- ④各種会議や報告書の見直しによる行内業務の効率化を図ります。
- ⑤法令等遵守、各種リスク管理態勢を向上させ、お客さまの安心感をさらに高めます。

4

主要経営目標

新中期経営計画に掲げる取組みを着実に実施し、経営目標の達成を目指します。

目標とする経営指標

	第15次中期経営計画		※ご参考
	27年度予想	30年度目標	32年度展望
実質業務純益 ※1	51億円	62億円	85億円
当期純利益	37億円	40億円	52億円
ROE ※2	3.3%	3.4%	4.3%
OHR ※3	82.3%	79.1%	73.2%
総預金平残	2兆800億円	2兆2,600億円	2兆3,800億円
総貸出金平残	1兆3,600億円	1兆5,900億円	1兆7,300億円

※1 実質業務純益：実質業務純益＝業務純益＋一般貸倒引当金繰入額

※2 ROE：資本の効率性を示す指標。ROE＝利益÷資本勘定平均残高

※3 OHR：業務粗利益を稼ぐための経費を示す指標。OHR＝経費÷業務粗利益

【当期純利益の推移】

(単位：億円)



“ハートフルプラス+運動”

佐賀銀行ブランドの確立



信頼・愛着



心配り

「心から」「心を込めて」お客さまと向き合います。

- 一生涯におけるライフパートナーとして、お客さまの良きご相談相手になります。
(ライフプランに合った提案、法務・税務等専門的アドバイス、中長期的な資産形成のお手伝い等)
- ビジネスパートナーとして、ライフステージ全体を捉えた関係を構築し、経営上の課題等のご相談相手になります。(新分野への進出支援、創業支援、事業承継、事業性評価支援等)
- 事業性評価を通じて地域のお客さまの付加価値向上をお手伝いし、成長の芽をお客さまとともに育てていくことで、成長の輪を地域全体に広げ、地域発展のお役に立ちます。
- 専門知識と人間力を兼ね備えた、お客さまから信頼される人材を増やし、お客さまの期待を超えるサービスをご提供します。

感動

気配り

お客さまの期待に的確に応えます。

- お客さまの声を大切にし、お客さまとのリレーションを深めます。
- お客さまへの訪問や面談時間を増やし、真のニーズを把握することで、お客さま一人ひとりに合ったお役に立つ提案サービスを提供します。
- パーソナルプラザ、コールセンターの機能強化、Web取引の拡大等、ダイレクトチャネルの更なる整備に取組み、お客さまサービスと利便性向上を図ります。
- 商品・事務、金融情勢等の知識や営業スキルを身に付け、タブレット等のツールを活用しながら、お客さまへの説明力・提案力を向上します。

満足

「まごころ」を込めて全力疾走!

目配り

基本マナーを定着させます。

- 身だしなみや基本マナーなどお客さまの視点に立って、お互いにチェックし合い、お客さまに「信頼」を頂けるような行動を徹底します。
- お客さまに「また来たい」「来てよかった」と思ってもらえる対応、お待たせしない店づくりをします。

好感

個人のお客さま向けの取引チャネル・サービスについて

セルフ手続きを希望されるお客さま

いつでも、どこでも、時間があるときに説明を聞きたいお客さま

休日や時間があるときにゆっくり説明を聞きたいお客さま

平日の日中に窓口でゆっくり説明を聞きたいお客さま

ネット取引中心層

平日不在、勤労層

対面取引中心層



【ATM】

○営業時間の拡大(7:00~21:00)

○ATMで申込み可能なローン商品の拡充

【インターネットバンキング】

- IB定期
- Web口座
- らくらくe投信
- 個人IBのWeb申込み
- スマホ口座開設
- らくらくe投信(スマホ取引、ジュニアNISA対応)



【コールセンター】

- 休日営業
- ローンWeb契約
- 非対面で完結する商品の充実



【営業店】

○チーフファイナンシャルアドバイザー(CFA)やマネーアドバイザー(MA)等、専門的な知識を持った行員によるご相談受付

【パーソナルプラザ】

- 平日時間外、休日も営業
- 車で30分以内で来店可能(佐賀県内)
- 佐賀県内4店舗、福岡県内3店舗展開
- 福岡県内1店舗展開



- 資産運用、事業承継
- 遺言信託、遺産整理業務
- 教育資金贈与専用口座
- 結婚・子育て資金贈与口座

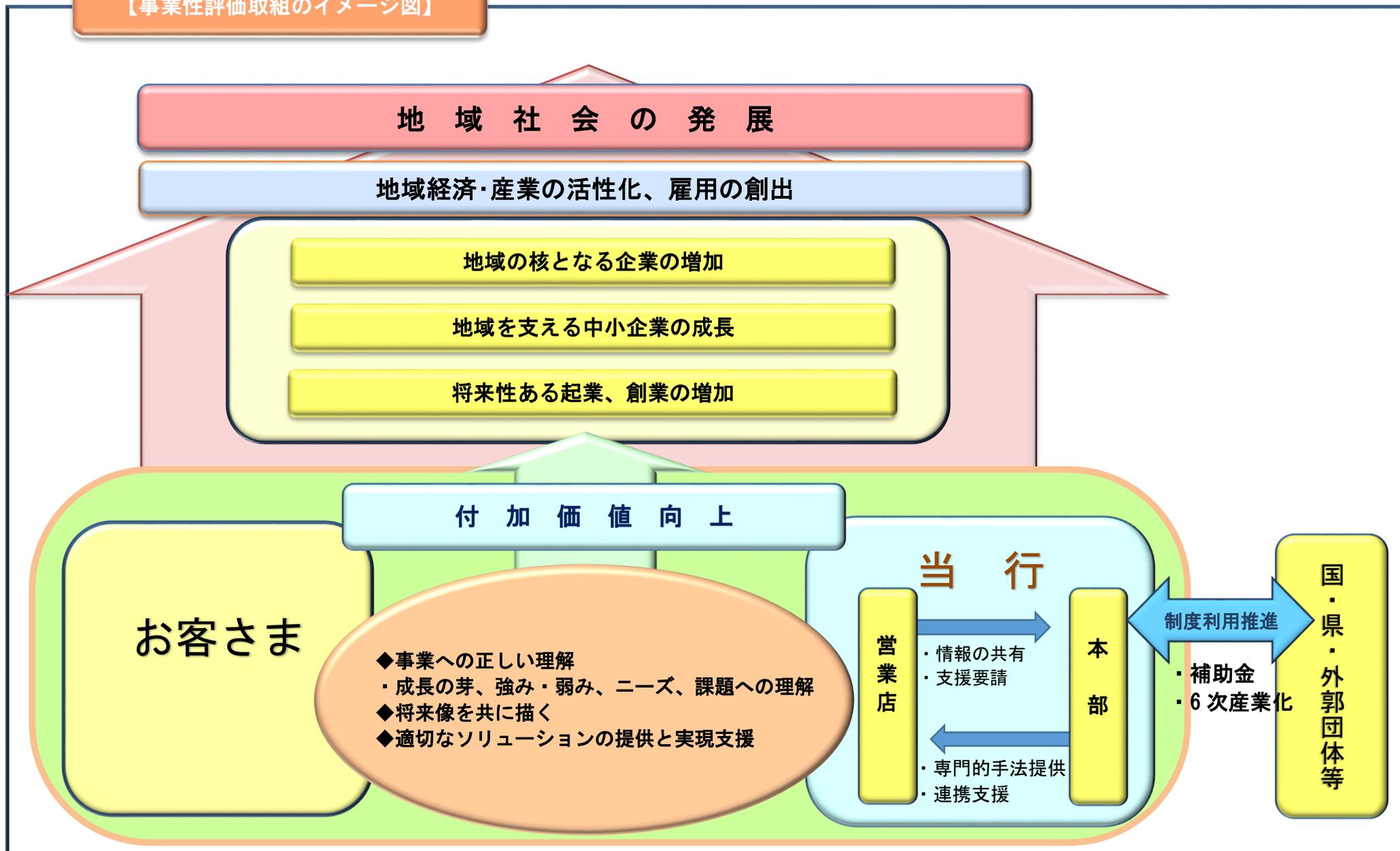
○ATMご利用手数料優遇サービス

○moteca-de-nimoca(電子マネー機能付クレジットカード)

(○:平成28年3月現在実施しているサービス、●平成28年度以降実施予定のサービス)

第15次中期経営計画における「事業性評価」の取組みについて

【事業性評価取組のイメージ図】



第 15 次中期経営計画における「地方創生」の取組みについて

【地方創生取組のイメージ図】

地方創生

活力ある地域未来の創造＝地域社会の発展

福岡 長崎

佐賀

地域経済・産業の活性化

雇用の創出

地域の核となる企業の増加

地域を支える中小企業の成長

将来性ある起業、創業の増加

お客さまの付加価値向上

地域価値の向上

事業性評価

お客さま

当行

観光促進
企業誘致
ローカルブランディング
PPP/PFI

【自治体】
佐賀県
10市10町

第 15 次中期経営計画における「全体生産性向上」の取組みについて

【全体生産性向上取組のイメージ図】

